

袖珍博物館商品開發及賣店經營

劉世欣

袖珍博物館 副館長

記得是在去年宜蘭縣博物館家族蒞臨本館參觀，如果印象中沒錯，這是袖珍從開館以來第二次接待如此大規模的友館團體，當時個人心中忽然閃過一個畫面，因為我把各位博物館先進想像成是各個身懷絕技的武林高手齊聚武林大會一般，心中不免戰戰兢兢。但從另一個角度來觀察這樣的家族，不免發現他們純然可愛，大家都心有同屬的投身在這充滿創意及艱辛的文化產業裡，自己內心也不免油然而敬。

此次相當榮幸接受《蘭陽博物》季刊的邀稿，來談談袖珍博物館的商品開發及賣店經營。在此談經營實在不敢，因為我們目前所建構的規模仍然不足，但個人願將僅有的一點心得與大家交流分享，也希望各位先進能給予本人及本館持續的協助與指導。

在說明本館的商品規劃之前，個人先提出兩個事例給大家參考！第一個事例是發生在兩年前，自己的一位好朋友得到一個參與承攬公部門美術館之餐飲、禮品經營的機會，經營之前曾到館與本人商討發展方向。當時我個人以本館及台中金氏世界博物館（目前已停止營業）的經營概況予以說明，並將這兩館之餐飲、禮品營收數據提供給他做參考。記得當時所呈現的數據他無法認同，因為與其理想差距過大。事後一年，他所承攬的生意也因經營不易而終告結束。大家想知道我當時呈報的數據是多少嗎？答案是：每一位入館民眾平均消費餐飲單價是NT\$8元，也因此難怪我的朋友不這麼認為。但是數據畢竟會說話，至少本館與金氏世界博物館所呈現的就是這樣的平均值。

而禮品呢？平均每一位入館民眾消費禮品

單價是NT\$80-95元（袖珍2000年資料），而金氏世界博物館平均每一位入館民眾消費禮品單價是NT\$35-45元。比較之下，本館之平均效益還算不錯！所以如果各個私人博物館年度總參觀人次以10,000-100,000計，你我心裡可估算看看商業效益到底如何！大家可以想像以博物館這樣的產業，它所能激發的效能確實有些限制，相對其它產業算是偏低。雖有認知，但是也因為如此，更是挑起本人的好奇心想一探究竟。不甘寂寞的我，一直以來更是希望不斷嘗試衝撞出它的最大效能！

另外一個事例是去年宜蘭縣博物館家族參觀本館時，其中一位成員提問我的問題，讓我印象深刻。他提問的倒不是博物館使命或是教育推廣的問題，反而是提到：「如何開發博物館商品？如果在沒有太多資源的情況之下呢？」這個問題很實際，我個人也對這樣的問題很感興趣。我給他的答覆是：「我們有多少的條件就做多少的事」。每個館舍成立之背景及經營條件不一，實難用統一的標準來適用。我們會發現創意、研究、教育的張力，似乎不難在博物館界這個領域中發現，但是如果討論到經營層面的問題，似乎我們就必須要多一點理性及精算。我們何嘗也多麼的渴望像其它產業大聲的說出「永續經營」，深信這也是我們所有博物館，特別是私人博物館從業人員的共同心聲。

會有袖珍博物館的成立，完全是在本館林創辦人文仁先生與夫人共同的心願下完成的。在袖珍的同仁都知道林創辦人希望成立一座讓國人充滿趣味及幻想的博物館，就接續創辦人的想法。我呢，就是希望袖珍博物館的禮品店是一個能讓民眾有機會完成夢想的現實世界。